

степенью конкуренции не может характеризоваться как недопустимой и недобросовестной, поскольку целью любой коммерческой организации является получение прибыли.

Главными особенностями маркетинговых коммуникации на автомобильном рынке в среде высокой конкуренции является использование нестандартных инструментов, особенно событийного маркетинга, а также переход от значимости рациональных ценностей в коммуникации в сферу эмоционального восприятия.

КАК ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МОЖЕТ ОТРАЗИТЬСЯ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ?

Романенко М.М.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

Членами Всемирной торговой организации являются уже 148 стран мира, и в ближайшие годы их число будет увеличиваться. Это означает, что практически всякое государство, претендующее на создание современной, эффективной экономики и равноправное участие в мировой торговле, стремится стать членом ВТО. Россия в этом смысле не является исключением.

Участие в ВТО дает стране множество преимуществ. Их получение и является в прагматическом смысле целью присоединения к ВТО.

Конкретными целями присоединения для России можно считать следующие:

1. Получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
2. Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
3. Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;
4. Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
5. Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
6. Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
7. Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли.

На сегодняшний день для России решение жилищной проблемы является одной из приоритетных задач. Но ее решение не возможно без увеличения строительства, эффективно работающих ипотечных программ и притока инвестиций.

Очевидно, что проблема крупномасштабных инвестиций в Россию, обеспечивающих рост ее конкурентоспособности экономики, не может быть решена без вступления страны в ВТО и, одновременно, без решения проблемы прозрачности собственности и бизнеса.

Кроме того, нужно учесть опыт других стран, входящих в ВТО, наиболее продвинувшихся в развитии своей экономики, сконцентрировавшей в себе достижения в росте, прежде всего, рынков недвижимости (ипотечного финансового блока), капитала (ценных бумаг) и качества банковских и страховых услуг. Именно это сочетание достижений обеспечит наиболее быстрый и устойчивый рост ВВП и конкурентоспособности Российской экономики.

Как показывает мировой опыт, удвоение числа иностранных банков, работающих на территории страны, ведет к ускорению темпов экономического роста почти на 1%, а удвоение объема трансграничных кредитов предприятиям (но не банкам) оборачивается увеличением темпов роста ВВП в среднем на 1,6%.

Вопреки распространенному в России представлению о том, что снижение импортных тарифов отрицательно влияет на прямые иностранные инвестиции, вступление в ВТО, скорее всего, напротив, будет способствовать притоку таких инвестиций. Во всяком случае, изучение опыта развивающихся стран и стран с переходной экономикой, вступавших в ВТО в последние двадцать лет, указывает на то, что прямые инвестиции в эти страны увеличивались в среднем на 4 млрд долларов после вступления в организацию.

Однако успешная работа блока инвестиции стран ВТО зависит, прежде всего, от решения одной важной юридической проблемы. Эта проблема заключается в непрозрачности собственности российского бизнеса от крупного до среднего, когда инвестор не может понять, кто же действительно является собственником бизнеса, в который он хотел бы вложить свои деньги.

Существует еще много причин, препятствующих работе блока инвестиций, из которых необходимо выделить неясность положения в РФ с земельными участками, на которых может находиться собственность, предоставленная в залог. К этой причине следует отнести отсутствие в РФ четкого земельного кадастра и поземельных книг, которые подменяются особенно в регионах произволом чиновников, устанавливающих стоимость и саму возможность использования в залоге земли под постройками в составе конструкции собственности.

Все это вместе взятое порождает недоверие инвесторов к заемщикам в РФ, которое усиливается при знакомстве последних с работой российской банковской системы, не работающей как ее иностранные партнеры в странах ЕС в системе стандартов БАЗЕЛЬ-2. Понятно, что полноценный мониторинг рисков поступления и возврата кредитов осуществляют доверенные банки, предоставляющие свою финансовую отчетность инвесторам, выполненную в соответствии с международными стандартами и требованиями стандартов БАЗЕЛЬ-2.. Это является необходимым условием при ведении переговоров о предоставлении кредитов и инвестиций. Достаточным условием здесь как раз является прозрачность собственности, которой можно ответить в случае не возврата кредитов.

В настоящее время в России ситуация с банками сложилась таким образом, что собственниками большинства крупных банков, способных осуществлять внешнеэкономическую деятельность и выражающих намерение выносить свой бизнес на внешние рынки, по сути дела являются компании,

малоизвестные на Западе и созданные специально для владения акциями банков и не ведущие иного бизнеса. Часто эти компании не могут предоставить свою отчетность в международных стандартах и провести по требованию инвесторов соответствующий аудит.

Большинство экспертов считают, что чем больше и равномернее поступление в страну инвестиций с решением проблемы снижения коррупции и повышения прозрачности собственности, тем быстрее Россия достигнет высокой конкурентоспособности своих товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью.

Промышленная политика, основанная на политике регулирования рисков бизнеса любой страны ВТО, делается именно для защиты своих национальных интересов с учетом Генеральных соглашений ВТО о защитных мерах от недобросовестной конкуренции, часто в ущерб странам, не входящим в ВТО. Такие соглашения много лет отработывались юристами многих стран, и они часто более совершенны, чем соответствующие их аналоги в таких продвинутых рыночных странах, как США, Германия, Великобритания, Франция и так далее.

Такие Генеральные соглашения успешно заменяют в международном бизнесе национальные нормативные и законодательные базы и действуют, если продукция конкурентов, в том числе подтверждается соответствующими сертификатами систем менеджмента качества по стандарту ИСО 9001: 2000 для сферы торговли, услуг, интеллектуальной собственности и инвестиций.

Поскольку требования общемирового стандарта ИСО 9001:2000 носят общий характер, то каждый участник ВТО стремится адаптировать свои системы менеджмента качества к требованиям стандарта ИСО 9001:2000. В дальнейшем участник заверяет у одной из известных и независимых компаний, занимающейся сертификацией, результаты этой адаптации и при незначительных отклонениях получает сертификат, регистрирующий систему менеджмента качества как соответствующую требованиям стандарта ИСО 9001:2000. Такая международная сертификация позволяет более эффективно бороться с коррупцией.

На российском рынке услуг, к которому традиционно относятся такие сферы бизнеса, как банки, страхование, юридические услуги, телекоммуникации, образование, медицина и транспорт, предстоит выполнить значительный объем работ по повышению конкурентоспособности и качества услуг. В связи с этим еще предстоит сертифицировать услуги бизнеса в РФ в соответствии с требованиями стандарта ИСО 9001: 2000 с учетом требований международного рынка услуг. Это обеспечит российскому бизнесу возможность защищать свои интересы в международном разделении труда на рынке услуг, повысит доверие к российскому бизнесу со стороны иностранных партнеров, и самое главное, позволит успешно и на равных интегрироваться в мировую экономику стран, входящих в ВТО.

Для банковского сектора, реализующего в ВТО основной блок инвестиций, решение проблемы сертификации систем менеджмента качества услуг имеет исключительно важное значение в связи с опасностью усиления конкуренции на рынке РФ со стороны иностранных банков и страховых компаний. С одной стороны, такая конкуренция повысит общее качество финансовых услуг в РФ, но, с другой стороны, такую конкуренцию не смогут выдержать многие, не

только мелкие, но и крупные банки, инвестиционные и страховые компании, не способные привести качество и безопасность своих услуг, а также свои издержки и риски к мировым нормам.

В результате вступления России в ВТО повысится значение независимой международной сертификации качества банковских услуг. Без этого трудно рассчитывать на успешную работу банков, как на рынке услуг РФ, так и на рынках третьих стран. Последнее обстоятельство имеет особенно важное значение для России, имеющей традиционно крепкие внешнеторговые связи с этими странами.

Очевидно, что при вступлении в ВТО увеличится число иностранных банков. Участие иностранцев в системе ипотечного строительства жилья приведет к снижению процентов по кредитам, у нас уже есть опыт работы с иностранными банками в частности, через банк DeltaCredit и Raiffeisen BANK. Причем, как заявляют эксперты, сотрудничество с иностранцами наверняка приведет к тому, что ипотека в стране станет дешевле по той простой причине, что такая «дружба» привлечет внимание потенциальных инвесторов.

Однако надо не забывать, что помимо низких ставок по ипотечным кредитам необходимы инвестиции в строительство, для увеличения его объемов. Если ставки снизятся, то соответственно возрастет спрос на жилье, который непременно вызовет рост цен. Поэтому с помощью привлечения инвестиций в строительство необходимо увеличить объемы строительства и удерживать уровень цен на жилье.

Приход новых инвесторов, в том числе зарубежных партнеров, располагающих серьезными возможностями финансирования за счет собственного капитала, усиливает конкуренцию на рынке недвижимости, а вступление в ВТО, как уже говорилось выше, потребует от строителей соблюдения международных стандартов качества ИСО, которым сейчас владеют не более 2 % строительных организаций. И этот факт, может стать катастрофой для Российского строительного рынка.

Сейчас в России нет технических регламентов, регулирующих качество современных строительных материалов. И если до вступления в ВТО мы не разработаем и не утвердим нормативно-техническую базу, то вся наша стройиндустрия задохнется. Так как к нам хлынут дешевые импортные стройматериалы и строительная техника. Это приведет к тому, что о качестве строительства можно будет забыть. На пример в Турции, которой после вступления в ВТО на рынок произошел выброс дешевых строительных материалов, не имеющих сертификатов качества.

Однако есть и положительная сторона для Российских строительных компаний. До последнего времени на строительство жилья по разным оценкам привлекалось от 60% -80% средств дольщиков, но после введения закона о долевом участии в строительстве, вступившего в силу с 1 апреля 2005г, который "приостановил работу застройщиков с дольщиками". Значительно уменьшились объемы строительства (построено на 35-40% меньше жилья, чем изначально планировалось). Тем самым присутствие на финансовом рынке РФ иностранных банков поможет увеличить объемы строительства. Застройщикам будет выгодно брать кредиты для строительства под низкие проценты на длительные сроки. Закончив строительство, они смогут не только погасить кредит, но и получить свою прибыль.

Таким образом, вступление в ВТО для Российских строительных организаций имеет как положительные стороны, так и отрицательные. Хотя в

целом увеличение объемов строительства, инвестиций и ипотечного кредитования поможет в реализации Федеральной программы «Доступное жилье», которая является приоритетной на Национальном уровне.

Возможность решения жилищной проблемы – это ли ни плюс при вступлении России во Всемирную Торговую Организацию.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СОТОВОЙ СВЯЗИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Сулдына Н.В., Мусанова О.В.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

- 1) Оценка перспектив и угроз вступления России в ВТО для телекоммуникационной отрасли пять лет назад;
- 2) Развитие Российского сотового рынка. Современные черты национальной сотовой отрасли;
- 3) Официальная позиция и фактические действия Государства по регулированию рынка;
- 4) Оценка современных перспектив и проблем национальной сотовой отрасли при вступлении в ВТО.

Впервые, вопрос о вступлении России в ВТО начал обсуждаться в июне 1993г., когда было подано официальное заявление в ГАТТ. После преобразования ГАТТ в ВТО, Россия подтвердила свое намерение в декабре 1994г., после чего начался долгий процесс определения внешнеторговой политики. Обсуждение велось по всем направлениям: по определению пошлинных тарифов, по проблемам доступа на свой рынок иностранных производителей, по экспортным субсидиям, по соотношению внутренних и внешних цен на энергоносители, по принципам взимания НДС на экспорт нефти и газа и т.д. Среди требований ВТО также звучал вопрос о либерализации доступа западных компаний в сектор телекоммуникаций.

В конце 90-х ситуация в Российской отрасли телекоммуникаций происходила первичное формирование рынка подвижной, сотовой связи. Наряду с этим появлялись проблемы, связанные со становлением рынка. Государство не обладало эффективными и прозрачными инструментами регулирования рынка, в результате чего:

- лицензирование деятельности сотовых операторов велось по принципу «хорошие связи с Правительством» (отсутствовал механизм, обеспечивающий открытые и справедливые условия и процедуры выдачи лицензий);
- распределение частот носило хаотичный характер (при дефиците частотного ресурса, его распределение велось в отсутствие какого-либо четкого плана – частоты распределялись как попало, и имели место попытки «силового изъятия» частот у компаний, обладающих лицензиями на предоставление услуг в требуемом диапазоне);
- формирование конкуренции на рынке происходило «случайным» образом (у Правительства отсутствовало видение о том, сколько участников должно быть в том или ином регионе, эффективна ли существующая структура рынка и пр. В этом плане показательным примером является факт, что Минсвязь в 2000г. выдало лицензию новой компании сотовой связи в Москве, не оценив предварительно выгоды ее появления на столичном рынке);